# „Übrig geblieben ist eine **Farce mit Kontrahierungszwang**“

*Lange haben Versicherer und Makler auf die angekündigte Pflegereform gewartet. Die nun beschlossene finanzielle Förderung einer privaten Pflegezusatzversicherung in Höhe von monatlich 5 Euro wird in der Branche verhalten aufgenommen. Die Versicherer tüfteln an entsprechenden Tarifen, Die Beratung in Sachen Pflege bleibt schwierig.*

Interview mit **Peter Przybilla**
Peter Przybilla ist geschäftsführender Gesellschafter der Hengstenberg & Partner GmbH und als Versicherungsmakler KV- und Vorsorgespezialist. Die Beratung seiner Kunden in Sachen Pflege stellt für ihn trotz seiner Erfahrung eine Herausforderung dar. Was Pflegebedürftigkeit heißt, hat er in der eigenen Familie erfahren.

**AssCompact:** *Herr Przybilla, die Koalition hat sich zu einer Pflegereform durchgerungen. Demenzkranke bekommen ab 2013 mehr Leistungen aus der sozialen Pflegeversicherung. Können Sie aus Ihrer Erfahrung sagen, ob diese Verbesserungen durchschlagend wirken?*

**Peter Przybilla:** Für mich ist der Einschluss Demenz nur ein Versuch, das eigentliche Thema Finanzierung und Kostensteigerung etwas aus dem Fokus zu bekommen. Mit Speck fängt man Mäuse! Bei der Demenz geht es auch nicht nur um eine Diagnose, sondern um die sogenannte „erhebliche Einschränkung der Alltagskompetenz“. Die Zuzahlungen hierfür von 100 bis 200 Euro pro Monat sind auch eher übersichtlich. Durchschlagende Verbesserungen sind also nicht zu erwarten.

**AC** *Zugleich steigt der Beitragssatz. Man weiß aber schon heute, dass auch der erhöhte Beitragssatz nicht lange reichen wird. Es wird wohl bald wieder eine Reform folgen…*

**PP** Aus dem Wissen der Vergangenheit, zum Beispiel den Blümschen „Jahrhundertreformen“, kann man mit Sicherheit sagen, dass noch viele Reformen folgen werden. Der scheiternde Generationenvertrag mit der daraus resultierenden Unterfinanzierung wird noch viele Opfer fordern. Da dürfen wir gespannt sein.

**AC** *Einig ist man sich auch noch nicht über den Begriff der Pflegebedürftigkeit. Was müsste sich hier Ihrer Meinung nach ändern?*

**PP** Noch zu Zeiten von Ulla Schmidt hat Dr. h.c. Jürgen Gohde, der Vorsitzende des Beirats zur Überprüfung des Pflegebedürftigkeitsbegriffs, den Bericht des

Beirats übergeben. Der Bericht hätte große strukturelle und finanzielle Auswirkungen. Der Grad der Selbstständigkeit tritt dabei in den Vordergrund. Seither hat sich aber bis auf die Erweiterung auf Demenzerkrankungen nichts geändert. Ich selbst würde das begrüßen, seit dem ich selbst erfahren musste, dass die Pflegestufe III nicht oder kaum vergeben wird. Nachdem mein eigener bettlägeriger Schwiegervater nach Schlaganfall und Herzinfarkt mit notwendiger 24 Stunden Pflege zu Hause nur Pflegestufe II bekam, weil er künstlich ernährt wurde, fühlt man sich in so einer Grenzsituation ohnehin komplett hilflos. Ich glaube nicht, dass sich hier zügig etwas ändern wird. Durch die Probleme in der Eurozone sind andere Themen in den Vordergrund getreten.

*„Es werden wohl nur Personen mit Vorerkrankungen in die neuen Tarife gehen. Das bedeutet eine Verteuerung der Tarife."*

**AC** *Private Pflegezusatzversicherungen werden ab 2013 mit 60 Euro jährlich staatlich gefördert. Allerding müssen die Tagegeld-Tarife bestimmte Förderungen erfüllen – sie könnten teurer werden als die bisherigen Tarife. Ein neuer – und auch erhoffter – Beratungsansatz für Versicherer und Makler wird wohl ausbleiben?*

**PP** Da haben wir uns wohl alle gewaltig mehr erhofft, wahrscheinlich zumeist eine Art Pflege-Riester, zumindest aber reine Steuervorteile. Übrig geblieben ist eine Farce mit Kontrahierungszwang, die zu einer neuen Produktgeneration mit neuen Entwicklungskosten führt. Lebensversicherer werden aufgrund der Beitragsgarantie wahrscheinlich gar nicht anbieten können. Es werden wohl nur Personen mit Vorerkrankungen in diesen Tarif gehen. Das bedeutet mittelfristig eine deutliche Verteuerung des Tarifes, so dass man vom Abschluss eher abraten muss. Und mal ehrlich: Was bekomme ich für 120 Euro Prämie (davon 60 Euro Zuschuss) im Jahr an Leistung? Es ist geradezu grotesk. Passt aber in die derzeitige konzeptlose politische Landschaft.

**AC** *Hengstenberg & Partner hat für die eigene Beratung die privaten Pflegetarife analysiert. Sie kamen zu einem ernüchternden Ergebnis. Wo liegen die Probleme?*

**PP** Seit mehreren Jahren versuchen wir einen vernünftigen Tarif zu finden, was aber wirklich schwer ist. Hier ein nettes Beispiel eines Versicherers: Bei der durchaus umworbenen Einschluss der Demenz werden nur 20% der Pflegestufe I bezahlt, also bei zum Beispiel 100 Euro Tagegeld nur 20 Euro am Tag. Was helfen mir 600 Euro im Monat? Da würde ich doch lieber die Prämie in eine Berufsunfähigkeitsrente stecken und meine Altersrente sichern.

**AC** *Für wen eignet sich eine Pflege-Rentenversicherung, für wen eine Pflege-Tagegeldversicherung?*

**PP** Die Pflegerentenversicherung ist teuer, hat aber den Vorteil der Stabilität und der Möglichkeit des Rückkaufs, von daher klare Präferenz zur Rente. Das Pflegetagegeld mit Risiko der Beitragsanpassung und der lebenslangen Prämienzahlung, zudem ohne Dynamiken, passt eigentlich für niemanden. Das Tagegeld wird aber aufgrund des Preisvorteils und der vordergründigen Einfachheit gekauft. Man muss die ganze Trageweite der Beratung erkennen. Es gehört viel Aufwand dazu, die Unterscheide zu klären und für die Mehrkosten zu werben. Übrigens: Wir haben hier noch gar nicht über eine Pflegekostenversicherung gesprochen. Hier ist das Problem der eventuellen Unbezahlbarkeit im Alter in Folge von Anpassungen und lebenslanger Beitragszahlung allerdings noch höher.

**AC** *Wäre also eine private Altersvorsorge oder eine andere Sparmaßnahme oftmals sinnvoller als eine Pflegezusatzversicherung?*

**PP** Hier komme ich wirklich ins Grübeln! Wenn man es schafft, eine vernünftige Altersvorsorge aufzubauen, benötige ich keine Pflegeversicherung, sondern bezahle die Pflegekosten aus meinem Vermögen. Die Schwierigkeit besteht nur in der Ansparphase. Wenn der Pflegefall früher eintritt fällt der Plan in sich zusammen. Dafür benötige ich die Versicherung. Ganz ohne geht also nicht!

*„Lieber mehr Zeit mit Kunden verbringen, um die Pflegerente zu erklären, als schnelle Abschlüsse mit Tagegeld zu versuchen."*

**AC** Pflegebedürftig wird man also nicht nur im Alter. Noch einmal nachgefragt: Dann doch besser eine Pflegezusatzversicherung?

**PP** Ja, das muss sein! Und am besten eine Rente mit den oben erwähnten Vorteilen.

**AC** *Also was genau tun?*

**PP** Lieber etwas mehr Zeit mit den richtigen Kunden verbringen, um die Pflegerente zu erklären, als schnelle Abschlüsse im Tagegeldbereich zu versuchen. Der richtige Umgang mit variablen Finanzrechnern zeigt die Problematik Kerninflation und Renditemöglichkeiten auf. Die Lösung entdeckt der Kunde selbst. Der Verkauf ist dann die logische Schlussforderung. Weniger ist eben doch mehr! Und das die gesetzliche Pflege nicht reicht und auch nicht anerkannt wird –siehe Beispiel oben – sind doch klare Verkaufsargumente für uns Vermittler.

**AC** *Herr Przybilla, vielen Dank für das Gespräch.* ■